



Sílabo de Negociación y Transacción Internacional

I. Datos generales

| | | | | |
|-------------------|-------------|---|------------|---|
| Código | ASUC 00613 | | | |
| Carácter | Obligatorio | | | |
| Créditos | 4 | | | |
| Periodo académico | 2020 | | | |
| Prerrequisito | Ninguno | | | |
| Horas | Teóricas: | 2 | Prácticas: | 4 |

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios específicos, es de naturaleza teórico-práctica y tiene por propósito desarrollar en el estudiante la habilidad de negociar de manera efectiva en los procesos de transacción y relaciones internacionales

La asignatura contiene: Visión estratégica de los negocios. La globalización. Organismos que apoyan los negocios. La Negociación como lenguaje de los negocios internacionales. Cultura y estilos de negociación comercial. La Negociación de bienes tangibles. Negociación de bienes intangibles. La representación comercial, agencia y distribución. Subcontratación e inversión internacional. Marketing global. La Banca en operaciones internacionales. La negociación con operadores logísticos. Seguros de Crédito a la Exportación. Solución de controversias.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de diseñar estrategias y tácticas de negociación que le permitan celebrar transacciones con proveedores internacionales de bienes tangibles e intangibles como bancos, operadores logísticos y de seguros y maximizar así beneficios para su organización respetando la comunicación, costumbres y religión de la contraparte.



IV. Organización de aprendizajes

| Unidad I | | Duración en horas | 24 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La globalización y la negociación estratégica de los negocios | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la relación existente entre la globalización y las oportunidades de negocio a partir de procesos exitosos de negociación y transacciones internacionales. | | |
| Conocimientos | | Habilidades | Actitudes |
| <ul style="list-style-type: none">✓ La visión estratégica de los negocios en el marco de la globalización✓ Definición de negociación. Características y sus componentes✓ La planificación y el proceso de la negociación. Etapas. Elementos a considerar.✓ Los estilos de negociación comercial según principales países. | | <ul style="list-style-type: none">✓ Identifica los conceptos de negociación, sus características y componentes✓ Identifica las fases del proceso de la negociación transaccional y sus características.✓ Diferencia los estilos de negociación comercial característicos en diversos países. | <ul style="list-style-type: none">✓ Valora con una actitud abierta y de constante diálogo la importancia de la asignatura para el desarrollo profesional, personal y nacional con amplios criterios de respeto mutuo y autocrítica. |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none">• Prueba mixta | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none">• Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley.• Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none">• Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i>. Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson.• Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i>. Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. de CV.• Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i>. S.L. : Editorial Nueva Económica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es la negociación? https://www.youtube.com/watch?v=pHEX0Z9x8zU• Las fases de la negociación https://www.youtube.com/watch?v=-MtPBB0tdHg | | |



| Unidad II Tipos de negociación | | Duración en horas | 24 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en la negociación distributiva e integrativa maximizando sus beneficios a favor de la organización a la que representa. | | |
| Conocimientos | | Habilidades | Actitudes |
| ✓ Las estrategias y tácticas de negociación, diferencias, clasificación ✓ Naturaleza de la negociación distributiva, características, el proceso, etapas ✓ Naturaleza de la negociación integrativa, características, el proceso, etapas ✓ Simulación de casos de negociación distributiva e integrativa | | ✓ Determina la diferencia entre estrategias y tácticas propias de la negociación transaccional. ✓ Identifica las etapas de la negociación distributiva y las ejecuta en la simulación de casos prácticos a desarrollar. ✓ Identifica las etapas de la negociación integrativa y las ejecuta en la simulación de casos prácticos a desarrollar. | ✓ Aprecia el trabajo en equipo compartiendo posiciones, discutiendo e intercambiando ideas en torno a los procesos de negociación transaccional distributiva e integrativa, respetando la opinión de los demás con ética y valores. |
| Instrumento de evaluación | • Ficha de evaluación | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | Básica: • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i> . Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i> . Lima: Editorial Grijley. Complementaria: • Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i> . Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson. • Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i> . Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. de CV. • Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i> . S.L.: Editorial Nueva Económica. | | |
| Recursos educativos digitales | • Las estrategias y tácticas de negociación https://www.youtube.com/watch?v=LFjLhU9AiFY • La negociación distributiva. Ejemplo basado en film https://www.youtube.com/watch?v=fbZsoNR82Ks | | |



| Unidad III | | Duración en horas | 24 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| La transacción internacional sobre bienes tangibles | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en un proceso de negociación comercial sobre bienes tangibles en el marco de un contrato de compra venta internacional. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ La influencia de la cultura en los procesos de transacción internacional, elementos a considerar ✓ El proceso de negociación en un contrato de compra venta internacional de mercancías ✓ La negociación con los intermediarios comerciales: representantes comerciales, agentes, distribuidores, concesionarios. ✓ La subcontratación e inversión extranjera directa, modalidades y características | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica las etapas del proceso de negociación y transacción comercial entre vendedor y comprador extranjero. ✓ Identifica las partes y los elementos propios de un contrato de compra venta internacional de mercancías entre vendedor y comprador extranjero con o sin la participación de intermediarios comerciales. ✓ Aplica las transacciones derivadas de la subcontratación y la inversión extranjera directa que realizan las empresas. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora los conocimientos vinculados con el proceso de negociación transaccional asumiendo una actitud responsable, madura y de respeto hacia la Universidad. | |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i>. Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson. • Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i>. Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. • Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i>. S.L.: Editorial Nueva Económica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • La negociación integrativa https://www.youtube.com/watch?v=cs4c4-pOAY4 • La negociación internacional https://www.youtube.com/watch?v=HwoawNZKmE4 | | |



| Unidad IV | | Duración en horas | 24 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| La transacción internacional sobre bienes intangibles | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en un proceso de transacción sobre bienes intangibles con bancos, operadores logísticos y de seguros; determinando el tipo de solución para las controversias que pudieran surgir por las diferencias culturales o similares. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Las transacciones financieras derivadas de los medios de pago: cartas de crédito, cobranzas y transferencias bancarias. Características. Proceso. Elementos. ✓ Las transacciones derivadas de las operaciones logísticas como el almacenaje, fletes internacionales y seguros de transporte. Características. Proceso. ✓ Solución de controversias aplicadas a los negocios internacionales. Negociación directa. Mediación. Conciliación. Arbitraje comercial internacional. Características de cada una. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza las partes y los elementos propios de las transacciones derivadas de los medios de pago usados en el comercio internacional. ✓ Analiza las partes y los elementos propios de las transacciones derivadas de la gestión de logística internacional y de seguros de carga en el comercio internacional. ✓ Aplica las modalidades de solución de controversias a casos concretos. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se sensibiliza en cuanto a la importancia de la negociación con proveedores de servicios financieros, logísticos y de seguros respetando sus estilos, costumbres y la comunicación. | |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales</i>. Tomo I: El Comercio de Bienes. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales</i>. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Serantes, P. (2011). <i>Medios de pago internacionales. Casos prácticos</i>. (1º ed.). Madrid: Empresa editora ICEX. • Pierre, D. (2016). <i>Logística internacional. La administración de las operaciones de comercio internacional</i>. México D.F.: Cengage Learning Editores SA. • Caivano, R. (2008). <i>Negociación, conciliación y arbitraje. Mecanismos alternativos para la resolución de conflictos</i>. Lima: Editorial Apenac. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • Conocer la cultura: Clave en los negocios en el exterior https://www.youtube.com/watch?v=vE_ogCvzfo8 • Impacto de la cultura en la negociación internacional https://www.youtube.com/watch?v=ZCvxlPpcXV8 | | |



V. Metodología

La presente asignatura se dictará utilizando los siguientes recursos metodológicos:

- Clases teórico-prácticas presenciales sobre la base de clases magistrales a cargo del docente
- Desarrollo de casos prácticos reales nacionales y extranjeros
- Aprendizaje cooperativo entre docente y alumno en forma permanente.

Modalidad semipresencial – a Distancia

En el desarrollo de la asignatura se empleará los métodos: Aprendizaje basado en casos, aprendizaje basado en proyectos, escenarios basado en objetivos y aprendizaje colaborativo centrado en el aprendizaje del estudiante. Para ello se hará uso de diferentes recursos educativos como: lecturas, videos, presentaciones interactivas y autoevaluaciones, que le permitirán medir su avance en la asignatura.

VI. Evaluación

Modalidad presencial

| Rubros | Comprende | Instrumentos | Peso |
|------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------|-----------|
| Evaluación de entrada | Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura | Prueba objetiva | Requisito |
| Consolidado 1 | Unidad I | Prueba mixta | 20% |
| | Unidad II | Ficha de evaluación | |
| Evaluación parcial | Unidad I y II | Prueba mixta | 20% |
| Consolidado 2 | Unidad III | Prueba de desarrollo | 20% |
| | Unidad IV | Rúbrica de evaluación | |
| Evaluación final | Todas las unidades | Rúbrica de evaluación | 40% |
| Evaluación sustitutoria (*) | Todas las unidades | Aplica | |

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Modalidad semipresencial

| Rubros | Comprende | Instrumentos | Peso |
|------------------------------------|--------------------|-----------------------|-----------|
| Evaluación de entrada | Prerrequisito | Prueba objetiva | Requisito |
| Consolidado 1 | Unidad I | Prueba mixta | 20% |
| Evaluación parcial | Unidad I y II | Prueba mixta | 20% |
| Consolidado 2 | Unidad III | Prueba de desarrollo | 20% |
| Evaluación final | Todas las unidades | Rúbrica de evaluación | 40% |
| Evaluación sustitutoria (*) | Todas las unidades | Aplica | |

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores



Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$